

# 关于江苏常荣电器股份有限公司公开发行 股票并在北交所上市申请文件的 第三轮审核问询函

江苏常荣电器股份有限公司并中信建投证券股份有限公司：

现对由中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的江苏常荣电器股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出第三轮问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

## 目 录

问题 1. 原材料采购价格的公允性及真实性.....	3
问题 2. 毛利率较高的可持续性.....	5
问题 3. 市场发展空间是否受限及业绩可持续性.....	6

## 问题1.原材料采购价格的公允性及真实性

根据问询回复，发行人采购模式分为直接采购及双经销采购两种模式，其中双经销采购模式下发行人向外部供应商采购接点、复合金属带等物料后销售给交易对手方，加工成热敏组件、基座/基座组件等加工件后由发行人购回。各期双经销采购模式下，发行人向交易对手方采购总额分别为4,272.63万元、7,176.55万元、3,825.91万元、2,261.9万元，采购净额分别为2,468.61万元、3,627.27万元、1,212.57万元、606万元。

**(1) 双经销模式下的采购定价模式及公允性。**根据问询回复，发行人采取固定价格的销售模式销售物料，其中接点、镍合金带料的销售价格远高于向外部供应商采购价格，如接点单价差异在35%至80%，发行人认为主要系为防止供应商向公司过量采购原材料并卖出以套利，相关物料的固定单价设置于2013年至2014年左右，设置价格较高。发行人与双经销交易对手方协商确定加工件的采购价格，报告期内热敏主件、基座/基座组件等主要加工件采购价格呈下降趋势，发行人认为主要系加工良品率提升等，发行人与供应商协商降价所致。请发行人：①说明热敏组件、基座及基座组件、底板等主要加工件产品采购模式的变化情况，并结合相关产品所需原材料的特点（如市场供应情况、价格波动情况等）、加工生产特点（如加工良品率）、产品质量要求等，说明相关加工件采购模式变化的背景、目前采用双经销模式进行采购的具体原因及合理性。②说明发行人向外部供应商采购的

接点、插片插套、复合金属带料、塑料粒子等主要原材料的采购量、采购价格的确定方式，并说明各期采购价格与市场公允价格的对比情况，采购价格是否公允。③说明发行人与双经销交易对手方关于不同物料销售固定销售单价的确定时点、调整频次及实际调整情况、相关合同约定情况，并进一步说明发行人向交易对手方销售的接点等物料单价远高于向外部供应商采购单价的合理性，是否符合行业惯例。④针对加工件采购环节，结合发行人与供应商关于销售定价的具体约定、主要加工件生产成本的主要影响因素等，说明发行人报告期内与供应商协商降价的具体背景，热敏组件、基座/基座组件等主要加工件采购价格呈持续下滑趋势的合理性。⑤说明热敏组件等加工件是否存在市场公允价格，并对比发行人相关加工件的采购价格与市场价格或同行可比公司的采购价格情况，进一步论证主要加工件采购价格的公允性，双经销模式下是否具有采购价格优势；说明 2022 年底板由双经销采购模式转变为直接采购模式下，采购价格是否发生明显变化。

**(2) 向关联方采购的真实性公允性。**根据问询回复，发行人报告期内双经销交易对手方合计 14 家（合并口径），其中近一半为发行人关联方，其余交易对手方与发行人注册地址相近、经营规模较小，如常州市宇皓威电器配件有限公司 2022 年收入规模仅 20 万元。主要双经销交易对手方常州博尔斯、博胜电器、中科苏晟为发行人实控人亲属所控制企业，仅为发行人提供加工服务且向发行人租赁厂房。请发行

人：①结合主要双经销交易对手方的股权结构、董事会结构、实际运营情况（如发行人在其采购、销售中的占比，生产经营场所等）、与发行人及其相关主体的关联关系等，说明博尔斯、博胜电器、中科苏晟等主要双经销交易对手方是否由发行人实际控制。②说明发行人与双经销交易对手方之间是否账务独立，是否建立完整有效的内控制度。③说明发行人对关联及非关联双经销交易对手方销售物料、采购加工件的定价机制是否相同，并说明各期向关联方及非关联方各期销售的物料、采购的加工件的价格对比情况，同类产品的交易价格是否存在差异。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见。列表说明对发行人及其关联方、双经销交易主体及其关联方等资金流水核查的具体情况，包括核查范围、重要性水平、异常资金流水及进一步核查措施等。结合核查情况，说明发行人双经销模式下采购真实性、采购价格公允性，是否存在通过关联方代垫成本费用等情形，并发表明确核查意见。

## **问题2.毛利率较高的可持续性**

根据问询回复，（1）发行人毛利率整体高于白色家电零部件生产企业（发行人 50%左右，可比公司 25%左右），发行人认为主要系内置式过载保护器竞争对手为日本生方等境外企业，行业壁垒较高且境外企业定价相对较高。（2）美的等主要压缩机生产企业出于压降成本的考虑会对内置式过载保护器价格进行下调，其中美的系客户年均价格下调平均幅度在 5%左右。报告期内内置式过载保护器价格有所下滑，

单位成本中直接材料占比呈下降趋势，整体毛利率呈小幅下降趋势。

请发行人：（1）区分存量型号、新开发型号内置式过载保护器，说明不同类别内置式过载保护器的销售定价机制。

（2）说明各期存量及新开发型号内置式过载保护器的收入金额、占比及毛利率情况；并结合报告期内存量型号内置式过载保护器产品销售单价及毛利率的变动趋势等，说明同种型号产品的销售周期及相应周期内单价及毛利率的变化情况，稳定情况下的毛利率水平。（3）结合内置式过载保护器的新开发产品及存量型号产品收入占比的变化趋势，美的系等主要客户采购调价机制等，说明未来毛利率的变动趋势，是否存在持续下滑的风险，稳定情况下的毛利率及盈利水平；发行人的应对措施及有效性，相应风险揭示是否充分。

请保荐机构核查上述问题并发表明确意见。

### **问题3.市场发展空间是否受限及业绩可持续性**

根据申请文件及问询回复，（1）报告期内公司主要产品压缩机内置式过载保护器营业收入分别为 19,335.32 万元、22,805.22 万元、18,277.94 万元和 10,958.93 万元，其中，HPA、HPD 系列单相内置式过载保护器产品合计销量占比平均在 95% 以上。根据测算，公司配套定速转子压缩机的 HPA、HPD 系列单相内置式过载保护器的市场份额报告期内平均在 40% 左右。（2）新业务领域方面，三相内置式过载保护器以较大功率、较大制冷量的应用场景为主，该细分市场目前主要由日本生方和美国森萨塔两家企业主导，公司在三相内置式过

载保护器领域的技术开发及投入起步较晚，对应产品经测算的国内市场份额不足 10%，市场份额较低。单相内置式过载保护器公司主要围绕冰箱、干衣机等家电领域以及电机用内置式过载保护器进行新应用场景与业务的开拓。(3) 从市场竞争格局来看，目前国内冰箱领域使用的压缩机过载保护器主要为外置式保护器，市场参与企业包括星帅尔等公司。公司的 HPA、HPM 系列过载保护器为内置式过载保护器，是公司优化应用于冰箱、除湿机用的活塞压缩机过载过温保护在业内较早推出的新方案。干衣机以及电机用过载保护器国内市场主要竞争对手包括日本生方、美国森萨塔。

请发行人：(1) 结合 HPA、HPD 系列等压缩机内置式过载保护器产品的目前市场空间、发行人的市场占有率，以及未来变动趋势、发行人竞争优势、经营战略等情况，说明是否存在市场空间较小的情况；如是，请充分揭示目前主要产品市场空间较小的风险。说明发行人获取美的系、格力系、瑞智系客户内置式过载保护器份额的稳定性及可持续性，供货份额是否存在被其他供应商替代的风险。(2) 结合目前国内冰箱领域对压缩机外置式保护器的替代趋势、发行人报告期内在相关领域的具体拓展情况、客户资源、在手订单等等，说明发行人内置式过载保护器是否为下游冰箱、除湿机压缩机过载保护领域的主流技术应用，是否存在拓展失败的风险。

(3) 结合发行人目前在新应用领域的技术储备、生产能力、客户资源等，综合分析发行人拓展新产品、新客户、新应用领域的规划，新产品的开发进度、市场需求规模、主要客户

及预计确认收入时间等，新客户资源拓展情况（包括进展、预计未来销售产品类型、需求规模），结合上述情况充分论述成长性。（4）请发行人充分揭示目前主要产品市场规模较小、新产品市场开拓不及预期等潜在风险，并做重大事项提示。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

二〇二三年十一月二十七日